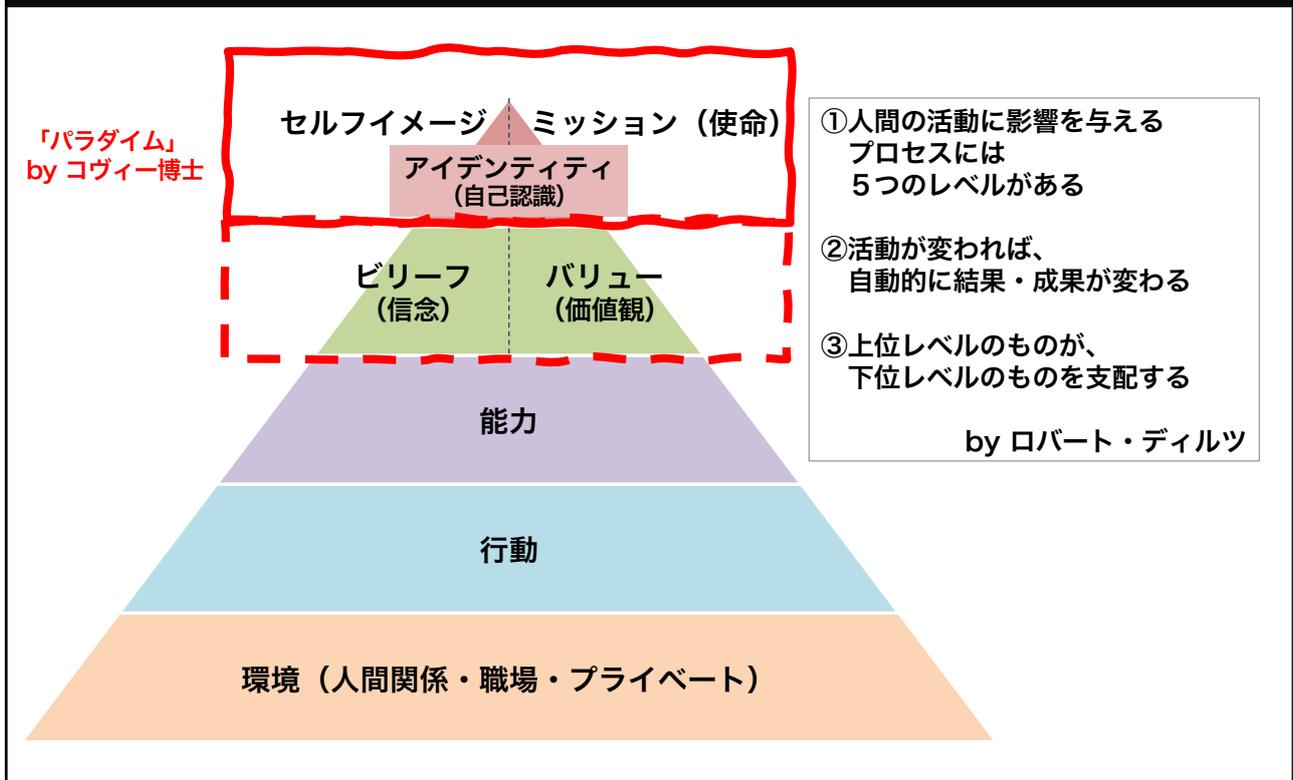


ニューロロジカル・レベル (NLP)



0

<全体像> シナジー・コンサルティング シナジーの奇跡・第3案が生まれる (他力発動コンサルティング)

		課題・問題を持っているクライアント	クライアントの抱えている「ない」 ①パラダイム・ステート・状態 ②ブラックBOX
まず自らが ボイス発動 状態となり	時間の50%以上	0 マインドセット state management 状態管理	「他力発動状態」祈りながら他力をお取次する 第8の習慣：まず自分が「ボイス発動状態」 第1・2の習慣：第一の創造
		1 裏 ラポール 三位一体・トリニティー状態	第4の習慣：Win-Winを考える (+) 赤々と燃えるイエス (-) 問題課題に感じている今回のテーマ
		1 表 ヒアリング ブラックBOXのクリアBOX化 三位一体で傾聴	第5の習慣：まず理解に徹する ①見える化 ②客観化 (俯瞰)
		2 シナジャイズ 三位一体でお取次する	第6の習慣：シナジーを創造する 各種提案 (各種理論・経験などのデータベース・成功事例・インスピレーション)
		3 クロージング 納めの儀	第1・2・3の習慣 (①クライアントのスイッチの入った②ゴール確認③大きな石と優先順位を確認して、アクションプランに落とし込む) 第7の習慣：クライアントの再新再生サポート
	50%以下	(序) 50% (破) 30% (急) 20%	
そして、クライアントが ボイス発動状態となるようインスピアする			

1

初回面談・カウンセリングプレゼンテーション

(カウンセリングセールス・コンサルティングセールス)

1	事前準備で半分決まる！	(1) できる範囲で、事前調査・分析・研究などの事前準備 (2) マインドセット 燃えるようなYES！赤々と燃えるYES！の状態 ミッション・ビジョンが「既実現しているイメージ・波動・状態」 ミッション・ビジョンの「波動そのものになる」
2	当日の ヒアリングと提案	序：ラポール・ヒアリング (60分) ■プリフレーム (2点のイエスセット) ■クライアントの目標ビジョンをヒアリング ■クライアントの問題・課題・懸念点をヒアリング ■クライアントのキーパーソンをヒアリング 破：メイン・ビジョンと問題課題の整理 (40分) ■ヒアリングを元に「得たい結果」の確認 →役に立てる旨伝える 急：クロージング・ビジョン提示と選択肢の提案 (20分) ■メニューの提示
3	アフターフォロー	(契約等の) 事務手続き 次回までの課題

2

【序・ラポール】ヒアリング

簡単な挨拶と プリフレーム	初回面談（無料相談）に入る前に2点確認します。 1つ目は目的です。「大きく流れを変えていく」ためのサポートを提供させていただきます。そのために、（お医者さん同様）問題の原因究明と、対策や解決策を明確化させていただきます。2つ目は、お話を伺った結果、プロとしてお役にたてると判断した場合は、弊社の（私の）メニューをお伝えして良いですか？ (実際にどんな風にお役にたてるのかを、お伝えして良いですか？)						
事前ヒアリング シートをもとに、 ヒアリング 「第5の習慣」実践 ・理解に徹する ・共感による傾聴 8割型、 クライアントが 話している状態	<table border="1"> <tr> <td>+</td> <td>クライアントの目標・ビジョンを傾聴して明確化 (長期・中期・短期) 「得たい結果・欲しい結果は何ですか？」 「達成したい目標は何ですか？」 「他にはありませんか？これで全部ですか？」</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td>クライアントが感じている問題・課題・懸念事項を傾聴して明確化 (それを解決したりアドバイスしないこと・した途端に売れなくなる) 「では、●●さんが解決したい問題は、***ということでしょうか？」 ▶問題・不安・懸念・不快なことを、全部聞く ほったらかしにしたまま、普段向き合わないから、どんどん問題が大きくなる。 「これで全部ですか？他には問題ありますか？」 全部話し終えたかどうかを、確認する。</td> </tr> <tr> <td>人間関係図</td> <td>キーパーソンをヒアリング&確認 主要メンバー把握(家族・経営幹部など)、人間関係図・組織図の把握 ■ビジネス (経営幹部・重要顧客などの利害関係者) ■プライベート(家族関係など) ▶その人のビジョン実現や問題解決のために、どんな協力者・候補者がいるかを聞く</td> </tr> </table>	+	クライアントの目標・ビジョンを傾聴して明確化 (長期・中期・短期) 「得たい結果・欲しい結果は何ですか？」 「達成したい目標は何ですか？」 「他にはありませんか？これで全部ですか？」	-	クライアントが感じている問題・課題・懸念事項を傾聴して明確化 (それを解決したりアドバイスしないこと・した途端に売れなくなる) 「では、●●さんが解決したい問題は、***ということでしょうか？」 ▶問題・不安・懸念・不快なことを、全部聞く ほったらかしにしたまま、普段向き合わないから、どんどん問題が大きくなる。 「これで全部ですか？他には問題ありますか？」 全部話し終えたかどうかを、確認する。	人間関係図	キーパーソンをヒアリング&確認 主要メンバー把握(家族・経営幹部など)、人間関係図・組織図の把握 ■ビジネス (経営幹部・重要顧客などの利害関係者) ■プライベート(家族関係など) ▶その人のビジョン実現や問題解決のために、どんな協力者・候補者がいるかを聞く
+	クライアントの目標・ビジョンを傾聴して明確化 (長期・中期・短期) 「得たい結果・欲しい結果は何ですか？」 「達成したい目標は何ですか？」 「他にはありませんか？これで全部ですか？」						
-	クライアントが感じている問題・課題・懸念事項を傾聴して明確化 (それを解決したりアドバイスしないこと・した途端に売れなくなる) 「では、●●さんが解決したい問題は、***ということでしょうか？」 ▶問題・不安・懸念・不快なことを、全部聞く ほったらかしにしたまま、普段向き合わないから、どんどん問題が大きくなる。 「これで全部ですか？他には問題ありますか？」 全部話し終えたかどうかを、確認する。						
人間関係図	キーパーソンをヒアリング&確認 主要メンバー把握(家族・経営幹部など)、人間関係図・組織図の把握 ■ビジネス (経営幹部・重要顧客などの利害関係者) ■プライベート(家族関係など) ▶その人のビジョン実現や問題解決のために、どんな協力者・候補者がいるかを聞く						

3

【序・ラポール】ヒアリング

重要事項を確認し
深掘りする

感情・ハート・本音
ホットボタンを確認

今のままの状況が続くと、将来、どのような影響が予想されますか？

(-) この目標・ビジョンが実現しなかったら、(この問題・課題が解決されなかったら) どのような悪影響が予想されますか？最悪の結果は、どのようなことが想定されますか？

(+) この目標・ビジョンが実現したら、(この問題・課題が解決されたら) どのような嬉しいことがありますか？どんな良い未来がもたらされますか？

相手の顕在意識で認識しているものが、
本音・理想・真意・潜在意識的に優先順位が高いとは限らない。

他力と共に三位一体で確認していく。

(1) 自分の最高のwin
(M・Vの波動そのものになる)

(2) 相手の最高のwin

(3) 他力

「場に現れる」
表情・雰囲気・空気・偶然たまたま

深掘り質問

(貢献のための質問の引き出しを増やし、質問力を磨く)
「お客様に一番あった内容をご提案するために、もう少し詳しくお話を伺ってもよろしいでしょうか？」
「それによってどのようなことを解決し、達成なさりたいのでしょうか？」

トップセールス

相手への貢献・献身・奉仕のために質問していく (サーバントリーダーシップ)
ニーズ・ホットボタンの深掘りをしていく

それにより、
まったく異なる第三案・シナジーの奇跡 (他力発動)

その他大勢

深掘りしない。引き出す力量が乏しい。気まずくなることを避ける。逃げる。
自力の範疇 (顕在意識・過去の前例・知識やマニュアルで対応)

相手の本当のwinを追求していない。妥協のないwin-winを追求していない。
真理の探究心・求道心もない。真心・良心・愛の奉仕・献身もない。

4

【破・確認と提案】相手のニーズの整理

得たい結果の
確認

「●●さんの得たい結果を確認させていただきます」

- 1 : [+]ビジョン・やりたいことの整理と確認
- 2 : [-]問題課題・不安要素の整理と確認

「半年〜1年で、このようなゴール (問題解決した未来) を達成するというのが、
●●さんの得たい結果でしょうか？もし理解が間違っていたら教えてください。」

▶解決したりアドバイスするのではなく、確認作業をする！

診断結果を
伝える

「それなら、ズバリ「7つの習慣FBC」はお役に立てると思います」

「それなら、オススメのプログラムがあります。経験上、●●さんのような問題の場合は、
7つの習慣FBCが、お役に立つと思います。過去、同様の解決事例がたくさんあります」

プロとして診察し、診断結果を伝える。
7つの習慣用語や、過去の事例をまじえて
問題の「根本原因」と「解決方法」を伝える。
(何をすべきで、何をすべきでないか？を伝える)

5

【破・確認と提案】

クライアントを幸せにする
「ビジョン提示」と「選択肢の提案」

<p>(クライアントを幸せにする) 提案前の YESセット</p>	<p>「経営目標や、課題をおうかがいして、プロとしてお役に立てると感じましたので、どのようなメニューがあるか、お伝えしてよろしいでしょうか？」</p>
<p>(クライアントを幸せにする) 選択肢の提案</p>	<p>「●●さんの***という目標や、***という問題の、根本問題を解決するために、プロとしてお役に立てると思うのは・・・」</p>
<p>Win-Win or No deal</p>	<p>この姿勢を崩さないことで、相手と深い信頼関係が醸成され、深い相互理解ももたらされる。それにより、「第三の案・シナジーの奇跡」が生まれる場が醸成される。 (他力を動かす自力/影響の輪・トリムタブに集中する)</p> <p>どのような結果であれ、我々の目的は、クライアントと長期的なwin-winの関係を育んでいくこと。その状態ではじめて、第三案・シナジーの奇跡（他力発動）が生まれる。</p> <p>「この人は本当に、自分のwin（幸せ・成功・成長）を考えてくれているんだな」と伝われば、本気のクチコミ紹介が生まれる。購入やリピートも生まれる。</p>
<p>六韜（りくとう） 6つの巻物</p> <p>太公望呂尚 (孫子の兵法) 鞍馬天狗 源義経</p>	<p>天下を取るとは、どういうことか？</p> <p>天下の人の欲しい食物・お金を分配すること（メリットの提供・winの提供・貢献）</p> <p>同じ船に乗り合わせて川を渡るようなもの。 渡りきれば全員利を得るか、失敗すれば全滅。（運命共同体）</p> <p>自分の利を導いてくれる人をさえぎる人はいない。（これが天下をとるということ）</p>

6

【急・クロージング】 整理と確認作業

<p>確認作業</p>	<p>(1) ニーズの確認 (2) 得たい結果の確認 (3) そのための解決策として申し込み内容の確認</p>
<p>ご本人のYES を確認する</p>	<p>ご本人のYESを、最後にあらためて確認する (同意・合意・やる気・本気・Agreement, Commitment)</p>
<p>今後の案内 information</p>	<p>手続きの流れの案内 今後のスケジュールや、やっていただきたいアクションの案内</p>

7